فن الإقنـاع

فنون ومهارات جديدة : تقنيات فعالة

إعداد وتنفيذ
أ/ سوزان الشوا

نشاط (١)

تتطوع متدربتان بالخروج من القاعة لمدة دقيقة وبعد عودتهما تكتبان وصفا لما شاهدتاه في حدود سطرين فقط٠

بالتعاون مع مجموعتك ناقشي:

س١ لماذا لم يكتبا وصفاً متطابقا رغم أنهما شاهدا المناظر نفسها وفي المدة الزمنية نفسها؟

س٢ ما هو سبب الاختلاف؟

نشاط (٢)

تحدث الخصومة والخلافات بين الاشخاص٠٠ فلماذا يختلف الناس؟

المادة العلمية

يختلف الناس بسبب اختلاف أهدافهم أو اختلاف تفكيرهم أو اختلاف نظرتهم للامور ٠

الأصل بين الناس الاختلاف:

لأنهم مختلفون في أسلوب تربيتهم منذ الصغر فالبيئات لها اثر في تكوين شخصية الفرد لان السلوك مزيج من الوراثة والبيئة وبذلك تختلف لديهم المبادئ وأسس التعامل والقيم والمعتقدات بالإضافة لاختلاف اهتماماتهم وميولهم ٠

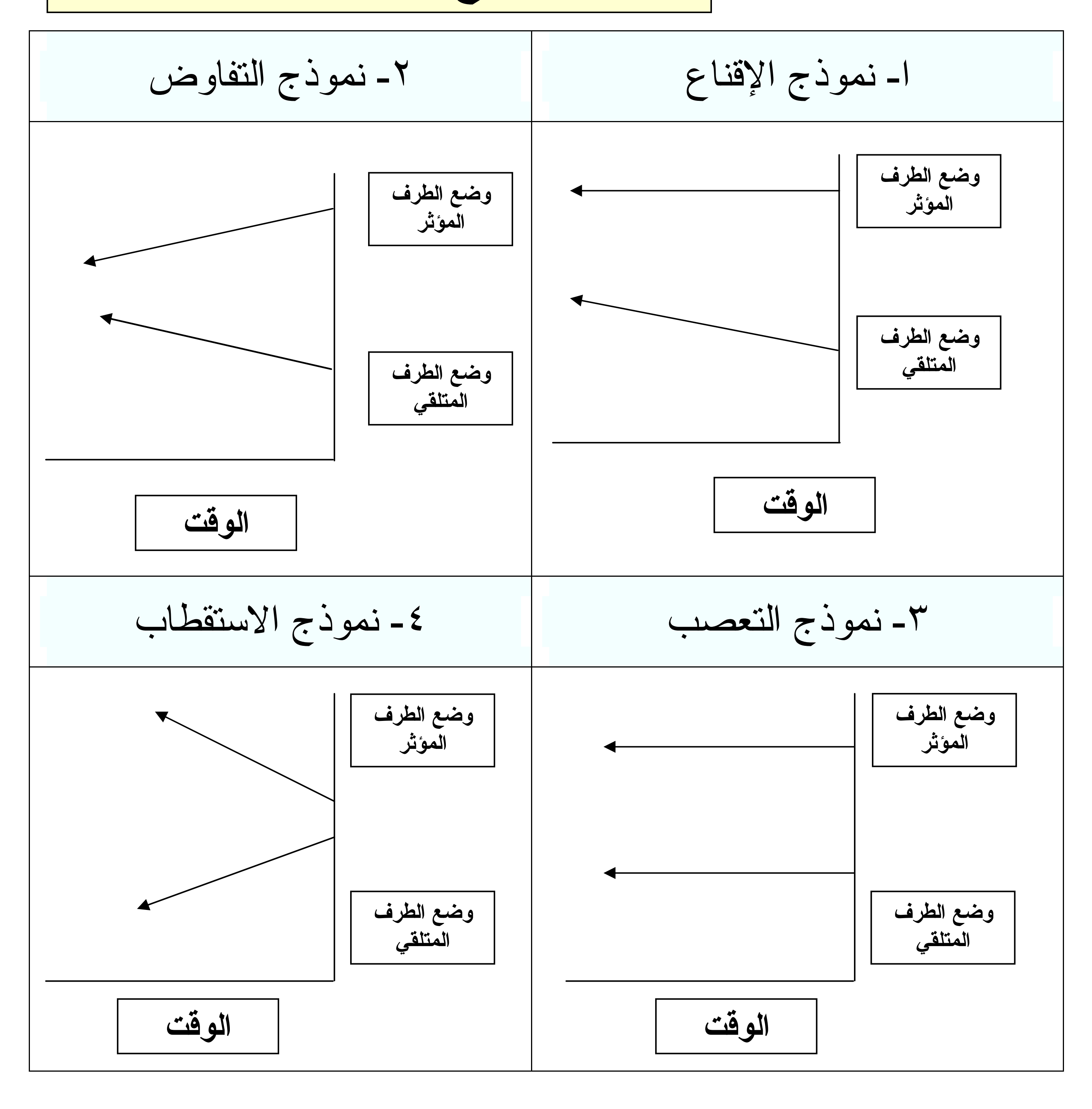
ما هو الإقناع؟

الإقناع هو عملية تغيير أو تعزيز المواقف، أو المعتقدات أو السلوك ٠

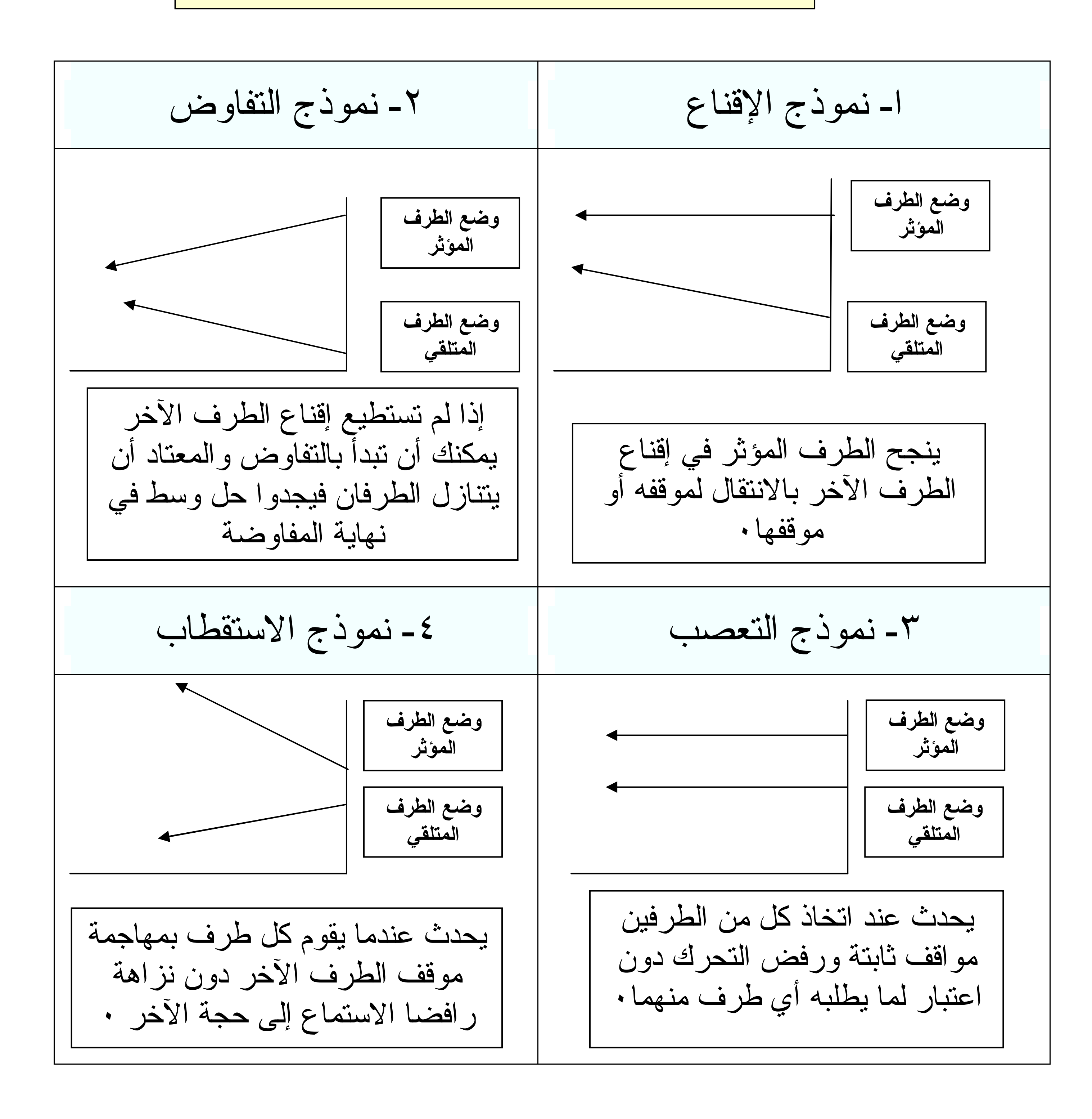
عملية تغيير آراء أو اتجاهات أو معتقدات أو ترسيخ أفكار وتعزيزها لدى الآخرين ٠

نشاط (٣)

ناقشي مع مجموعتك وأعطي رأيا لنماذج التأثير الأربعة



نماذج التأثير الأربعة



الإقناع

ايجابي

فكرة معينه
اتجاه توظيف
الحقائق للوصول
إلى قناعات •

الخداع

سلبي

تزوير في الحقائق

التفاوض

تقديم تنازلات

ايهما افضل في الحياة الاسرية؟
اعطى امثلة - مناقشة

نشاط (٤)

من أهم أساسيات الإقناع أن تعرف شخصية من تحاورة٠

(متى يستجيب – متى يرفض – متى يثور)

ما اعرف عن نفسي ويعرفه الناس عني	ما لا اعرف عن نفسي وما لا يعرفه الناس عني
ما لا اعرفه عن نفسي وما يعرفه الناس عني	ما اعرفه عن نفسي وما لا يعرفه الناس عني

س١ ناقشي مع مجموعتك هذا الجدول٠

س٢ ضعي عنوانا لكل خلية؟

س٣ اذكري أمثلة لكل عنوان؟

الظاهر	**المجهول**
الأعمى	**المخفي**

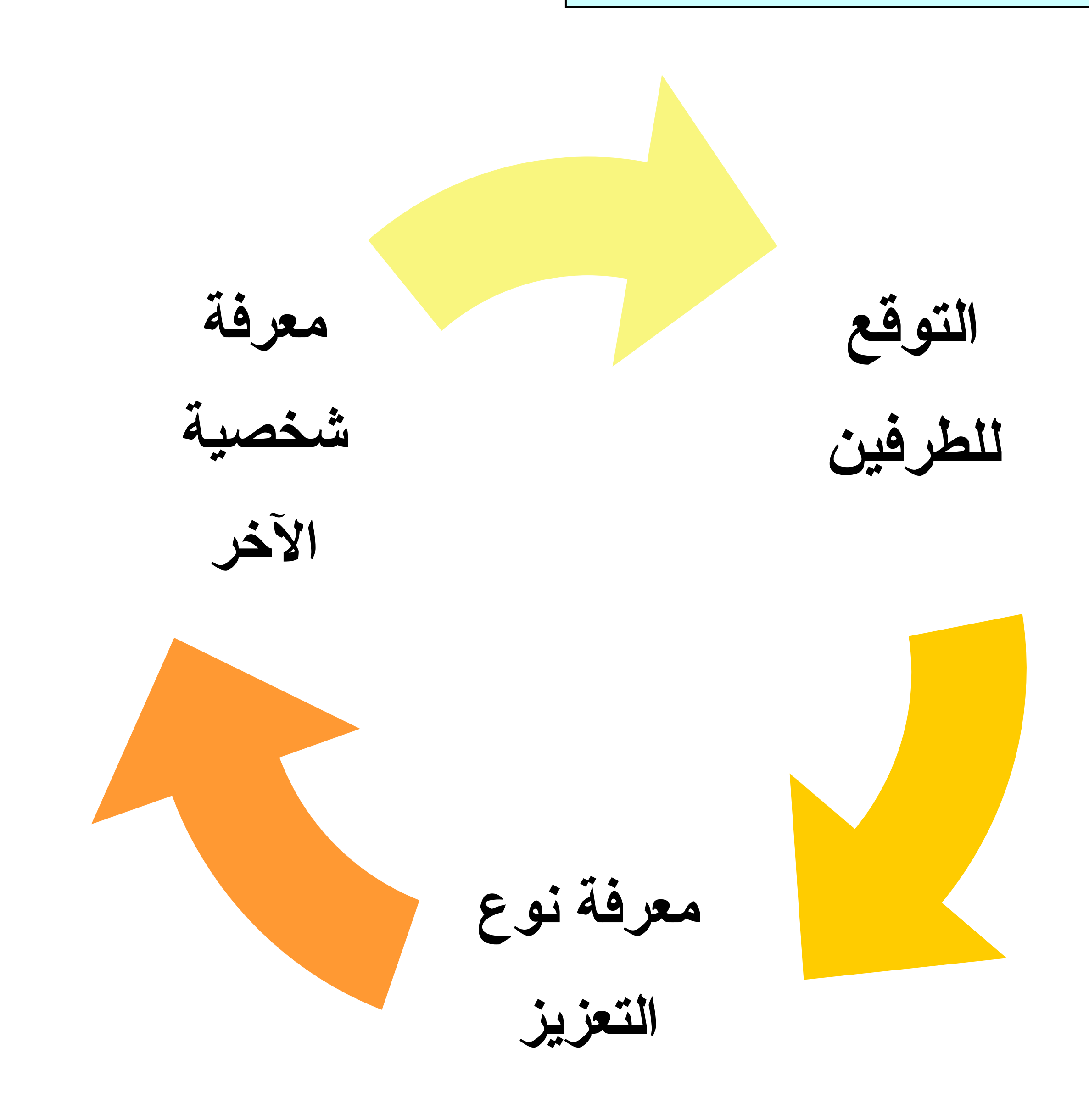
قد لا يقبل الطرف الآخر أن يناقشك في أمور يعتبرها مخفية أو مجهولة٠

فكيف يمكن محاورته؟

س١ في أي الخلايا يكون التحاور ممكنا؟ وفي أيهما لا يمكن التحاور؟

س٢ اقترحي مع مجموعتك ماذا نفعل لنجعل الخلايا غير الممكنة ممكنة؟

المادة العلمية



أسس الإقناع

أدوات الإقناع

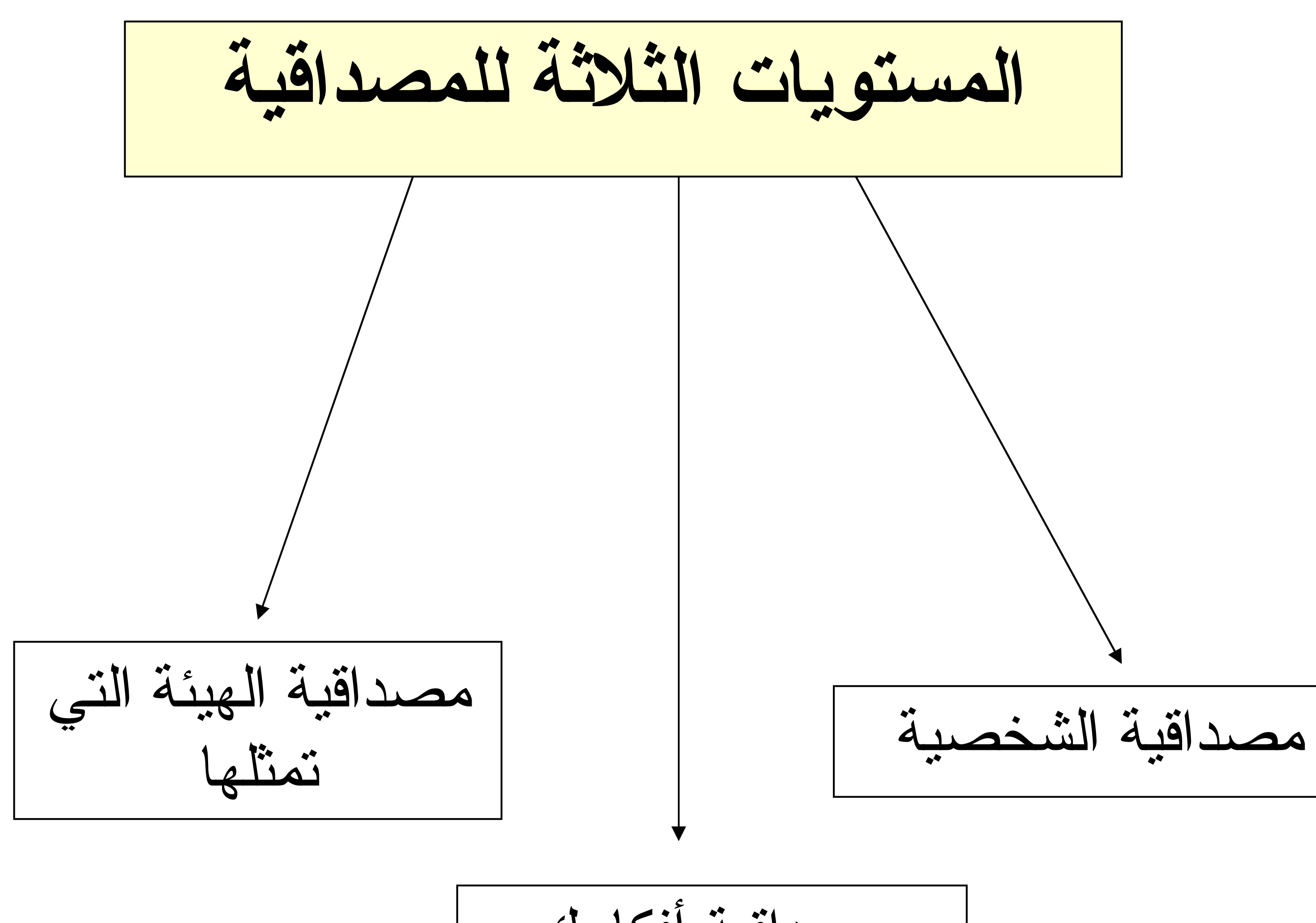
الإقناع يبدأ بالمصداقية

لكي نقنع الآخرين بما نريد، ينبغي أن يصدقوا حديثنا أو لا، ولكي يصدقوا حديثنا ينبغي أن يكون حديثاً صادقاً، ولكي يكون حديثنا صادقا ينبغي أن يكون و اقعياً ٠

الثقة + المعرفة = الصدق

كيف تنال ثقة الآخرين وتعرض خبراتك عليهم؟

من الوسائل التي تجعل المرء ينال ثقة الآخرين عندما يحاول إقناعهم بما يريد، أن يكون حديثه بعيداً عن أهوائه الشخصية، فعندما تدرك أن الشخص الذي يتحدث إليك لا يرغب في أن يحقق هدفاً معيناً من خلال إقناع الآخرين بما يريد، فسينال بذلك ثقة الآخرين، ويكون حقاً صادقاً في حديثه٠

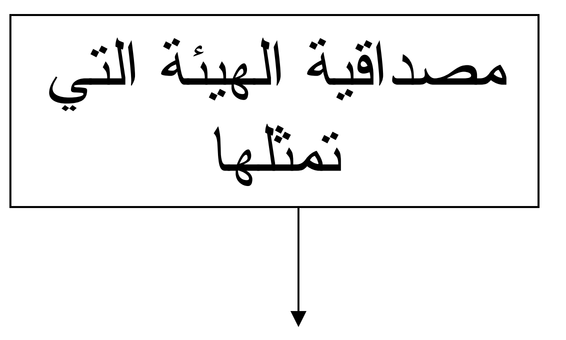

المستويات الثلاثة للمصداقية
مصداقية الشخصية
مصداقية أفكارك
مصداقية الهيئة التي تمثلها

مصداقية الشخصية

ينبغي أن تكون موضعاً لثقة المستمعين وهذا يتضمن أن تكون صادقاً وتعرض قضاياك ببراعة فائقة وتتحدث بأسلوب مبدع ومتميز٠

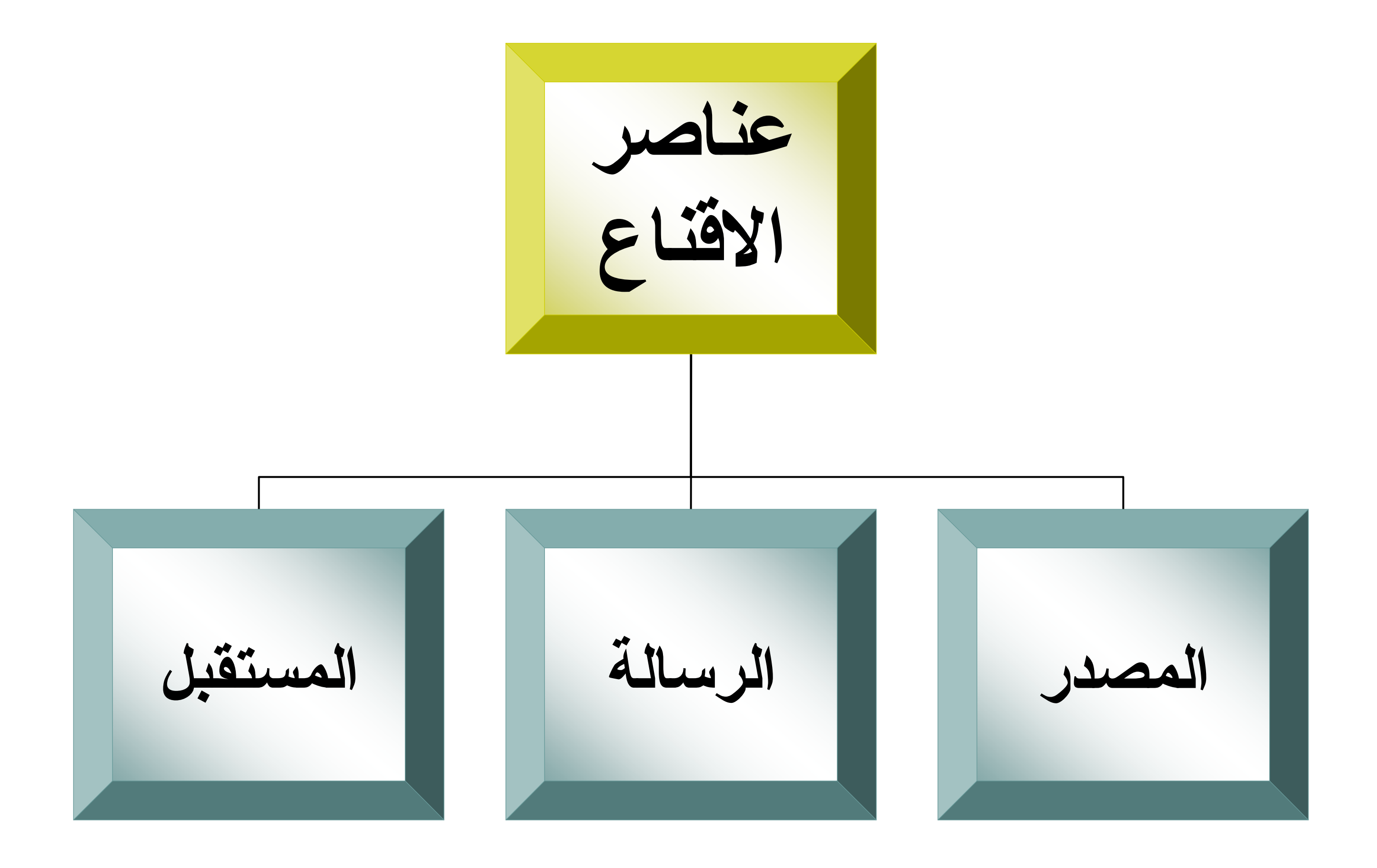
مصداقية أفكارك

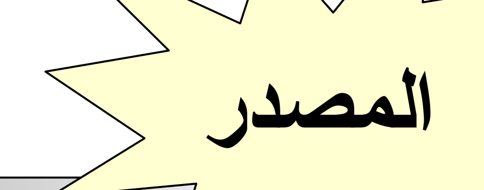
ينبغي أن تكون أفكاراً صادقة، فإذا كانت الاقتراحات التي تقدمها مثيرة للجدل أو الخلاف فينبغي أن تؤيد ذلك بعرض بعض الأدلة الصحيحة التي تستند إلى كثير من الابحاث٠



ينبغي أن تتوخى صدق الهيئة التي تمثلها، فلابد أن تكون صادقة في معاملاتها العامة ٠

ينبغي عليك أن تطبق المستويات الثلاثة للصدق وذلك لكي تنجح في أقناع الآخرين بما تريد ٠

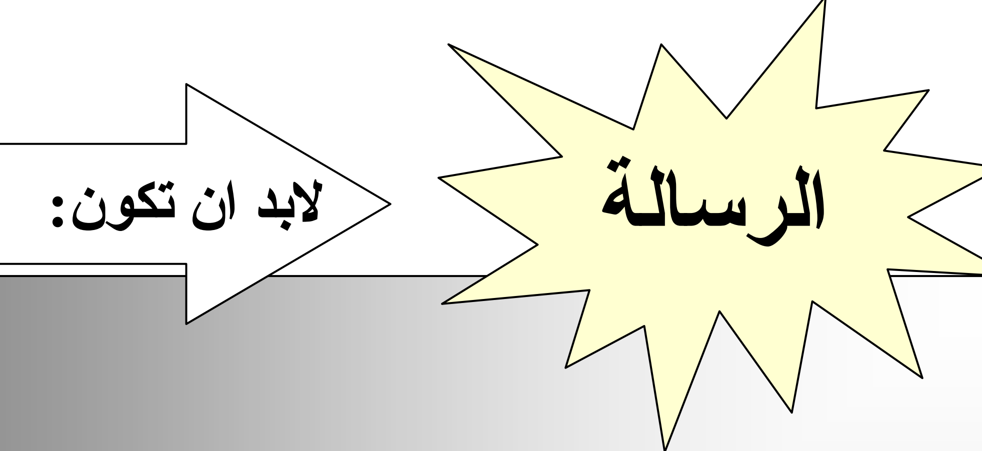

عناصر الاقناع
المصدر
الرسالة
المستقبل



يجب ان تتوفر فيه صفات منها

١. الثقة٠
٢. المصداقية٠
٣. القدرة على استخدام عدة اساليب للاقناع٠
٤. المستوى العلمى والثقافي والمعرفي٠
٥. الالتزام بالمبادىء التى يريد اقناع الاخرين بها٠

امثلة وربطها بالاسرة



١.واضحة لاغموض فيها٠

٢.وضوح الهدف ٠

٣.مرتبة ترتيبا منطقيا مع التأكد على الادلة والبراهين٠

٤.مناسبة العبارات والجمل٠

٥.بعيدة عن الجدل واستعداء الاخرين٠

امثلة وربطها بالاسرة

المستقبل

ينبغي مراعاة ما يلي:

١. الفوروق العمرية والبيئة٠
٢. الاختلافات الثقافية٠
٣. المكانة العلمية والاجتماعية والمالية٠
٤. مستوى الثقة بالنفس٠

امثلة وربطها بالاسرة

نشاط (٥)

في بيتهم باب

ما رأيك في هذه القصة؟
مناقشة

عبري عن هذه القصة بكلمات موجزة وقوية ومعبرة؟ لاسرتك

في بيتهم باب!!

في حجرة صغيرة فوق سطح أحد المنازل، عاشت الأرملة الفقيرة مع طفلها الصغير حياة متواضعة في ظروف صعبة.. إلا أن هذه الأسرة الصغيرة كانت تتميز بنعمة الرضا و تملك القناعة التي هي كنز لا يفنى... لكن أكثر ما كان يزعج الأم هو سقوط الأمطار في فصل الشتاء.

فالغرفة عبارة عن أربعة جدران، و بها باب خشبي، غير أنه ليس لها سقف!.. و كان قد مر على الطفل أربع سنوات منذ ولادته لم تتعرض المدينة خلالها إلا لزخات قليلة و ضعيفة ، إلا أنه ذات يوم تجمعت الغيوم وامتلأت سماء المدينة بالسحب الداكنة ... و مع ساعات الليل الأولى هطل المطر بغزارة على المدينة كلها، فاحتمى الجميع في منازلهم، أما الأرملة و الطفل فكان عليهم مواجهة موقف عصيب!!..

نظر الطفل إلى أمه نظرة حائرة و اندس في أحضانها، لكن جسد الأم مع ثيابها. كان غارقا في البلل... أسرعت الأم إلى باب الغرفة فخلعته و ووضعته مائلاً على أحد الجدران، و خبأت طفلها خلف الباب لتحجب عنه سيل المطر المنهمر...

فنظر الطفل إلى أمه في سعادة بريئة و قد علت على وجهه ابتسامة الرضا، و قال لأمه: "ما ذا يا ترى يفعل الناس الفقراء الذين ليس عندهم باب حين يسقط عليهم المطر؟!! " لقد حس الصغير في هذه اللحظة أنه ينتمي إلى طبقة الأثرياء... ففي بيتهم باب!!

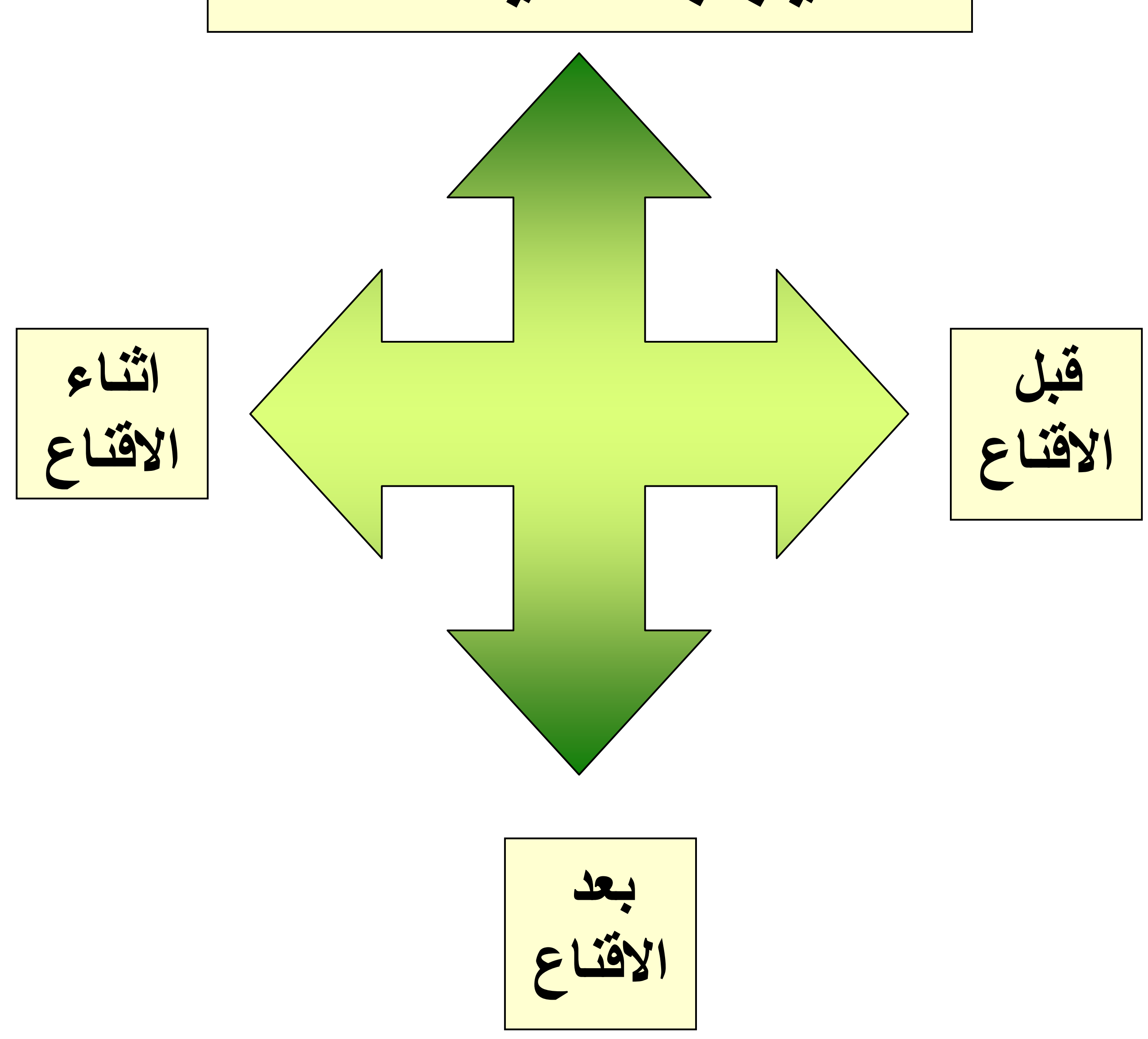
ما أجمل الرضا... إنه مصدر السعادة و هدوء البال، ووقاية من أمراض المرارة والتمرد والحقد.

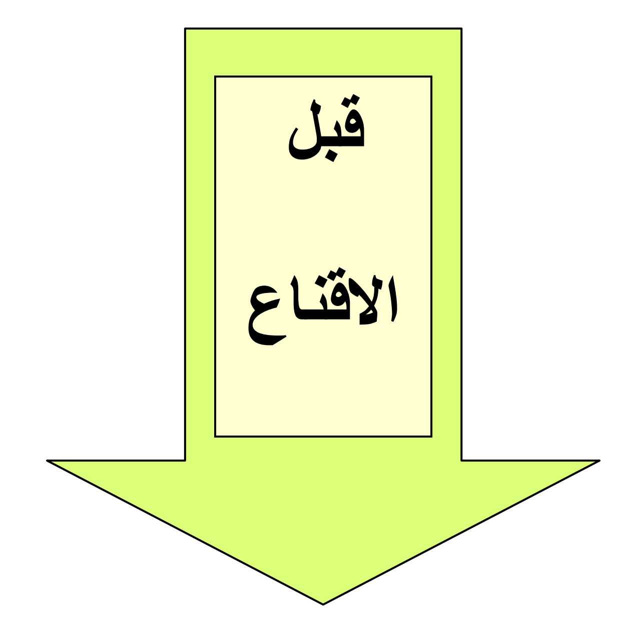
عوامل نجاح الاقناع

١. القدرة على نقل المبادىء والعلوم والافكار باتقان.
٢. معرفة احوال المخاطبين وقيمهم.
٣. الجاذبية الشخصية باركانها الثلاثة(حسن الخلق-اناقة المظهر-الثقافة الواسعة).
٤. التفاعل الايجابى الصادق مع الطرف الاخر.
٥. التمكن من مهارات الاقناع والياته من خلال امتلاك مهارات الاتصال واجادة فنون الحوار.
٦. التوكل على الله ودعائة مع حسن الظن به سبحانه وتعالى.

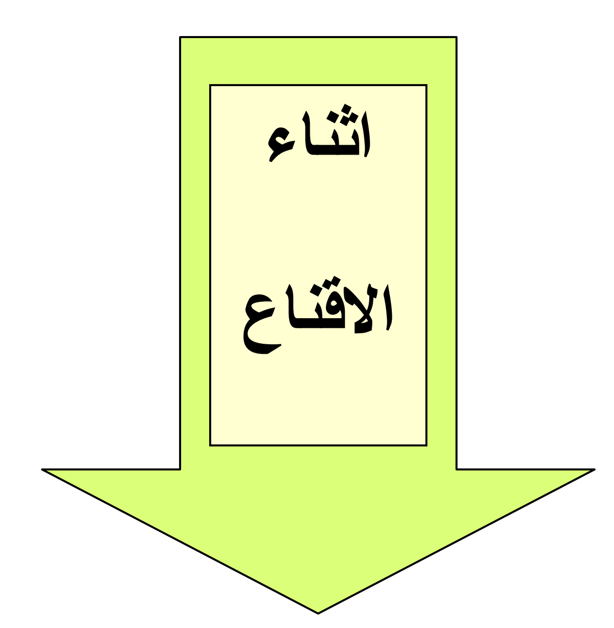
مناقشة

ما يجب عليك فعله

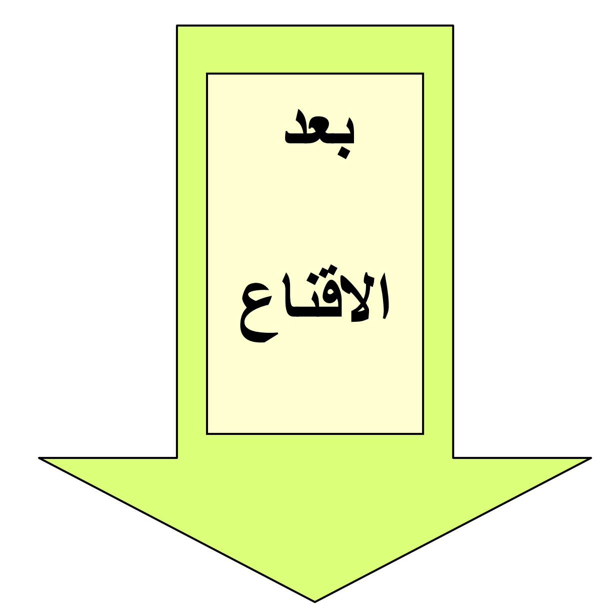




١. الاعداد الكامل .
٢. البدء بالمهم اولا خشية طغيان مالا يهم على المهم .
٣. اختيار التوقيت المناسب لك وللطرف الاخر .



١. توضيح الفكرة بالقدر الذي يزيل اللبس عنها.
٢. المنطقية والتدرج.
٣. العناية بحاجات الطرف الاخر.
٤. تفعيل اثر المشاعر.



١. التخلى عن الشبهات والرد على الاعترضات٠

٢. التاكد من درجة الاقناع من خلال اجبار الطرف الاخر او مشاركتة في الجواب عن الاعتراضات ٠

٣. التفعيل السلوكي المباشر٠

قواعد الاقناع

- ان يكون العمل خالصا لله سبحانه وتعالى.
- الالتجاء لله بطلب العون والتوفيق ووضوح الحق.
- وجود متطلبات الاقناع الرئيسية(الاقتناع بالفكرة-وضوحها-القدرة على ايضاحها-القوة في طرح الفكرة-توافر الخصال الضرورية في مصدر الاقناع.
- معرفة شخصية المتلقي واحتياجاته.
- حصر مميزات الفكرة ومعرفة ايجابياتها وسلبياتها وكيفية الرد عليها.
- اختيار الاحوال المناسبة للاقناع(الزمانية والمكانية والنفسية)
- تحليل الافناع الى(مقدمات متفق عليها كالحقائق-ونتائج منطقية مبنية على المقدمات).
- الابتعاد عن الجدل والتحدي والاتهام.

- حدد مسبقا متى وكيف تنهي حديثك ٠
- لخص الافكار الاساسية حتى لا تضيع في متاهة الحديث المتشعب ٠
- اضبط نفسك حتى لاتستثير وراقب لغة جسدك حتى لا تخونك ٠
- اشعر الطرف الاخر باهتمامك من خلال (ربط بداية حديثك بنهايته ان امكن-تعزيز جوانب الاتفاق)

عوائق الاقتناع

١. الاستبداد والتسلط٠
٢. طبيعة الشخص المقابل٠
٣. كثرة الافكار مما يربك الذهن٠
٤. تذبذب مستوى القناعة او ضعف اداء الرسالة من قبل المصدر٠
٥. الاعتقاد الخاطيء بصعوبة التغير او استحالته٠
٦. اختفاء ثقافة الاشادة بحق من قبل المصدر تجاه المستقبل٠

القران والسنة يعزز الاقناع

- ايات المحاجة والتفكر كالذي مر على قرية وهي خاوية على عروشها٠
- الملك الذي حاج سيدنا ابراهيم علية السلام في ربه٠
- وكمناقشة مؤمن ال فرعون قومه٠
- ومن الاحادث منها: حديث الشاب المستأذن في الزنا٠
- حديث الرجل الذي رزق بولد اسود٠
- حديث الانصار بعد اعطاء المؤلفة قلوبهم وتركهم٠

نشاط (٦)

ناقشي هذه العبارة

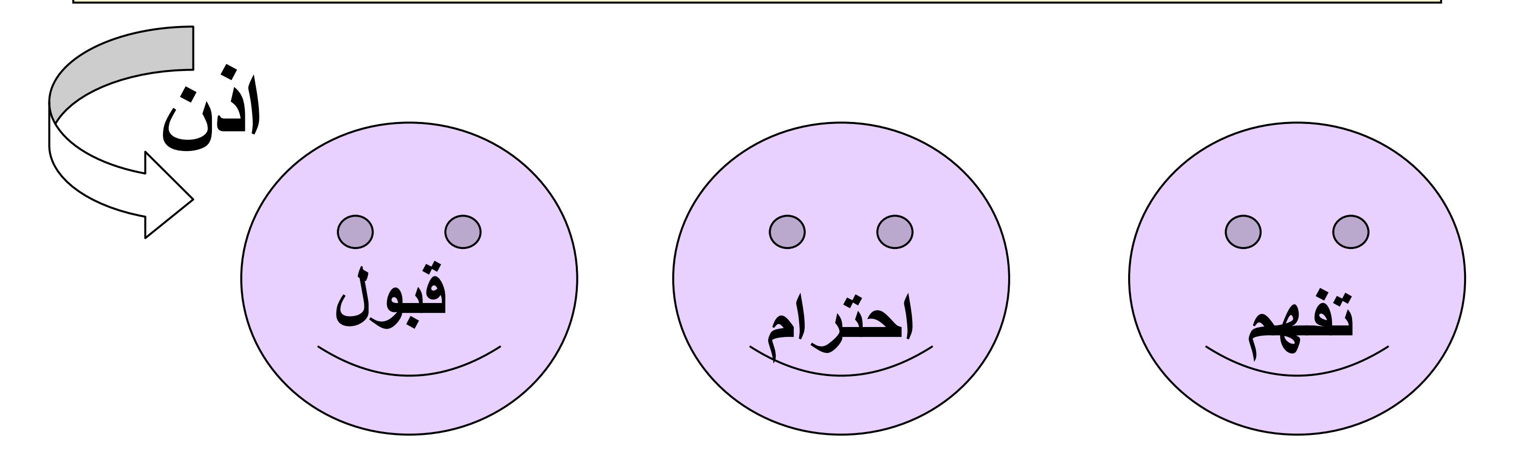
(اولادي هم أغلى الناس ،ثم يخبىء الكلام المهذب والاسلوب الظريف ليقدمه للغرباء، مع انهم اولى الناس بالكلمة اللطيفة والتعامل اللبق٠)

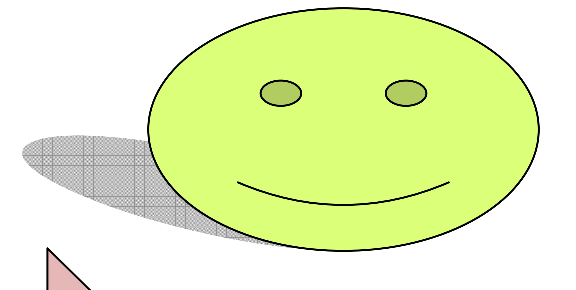
لماذا نفشل في الحوار مع أبناءنا؟

ابحث عن المتعة في تربية ابناءك .

لماذا الاطفال يحبون اجدادهم وجداتهم ؟

لابد ان نغير العلاقة بالابناء سواء في التفاهم والحوار معهم ، او احترام شخصياتهم المستقلة ، او قبولنا لعيوبهم .



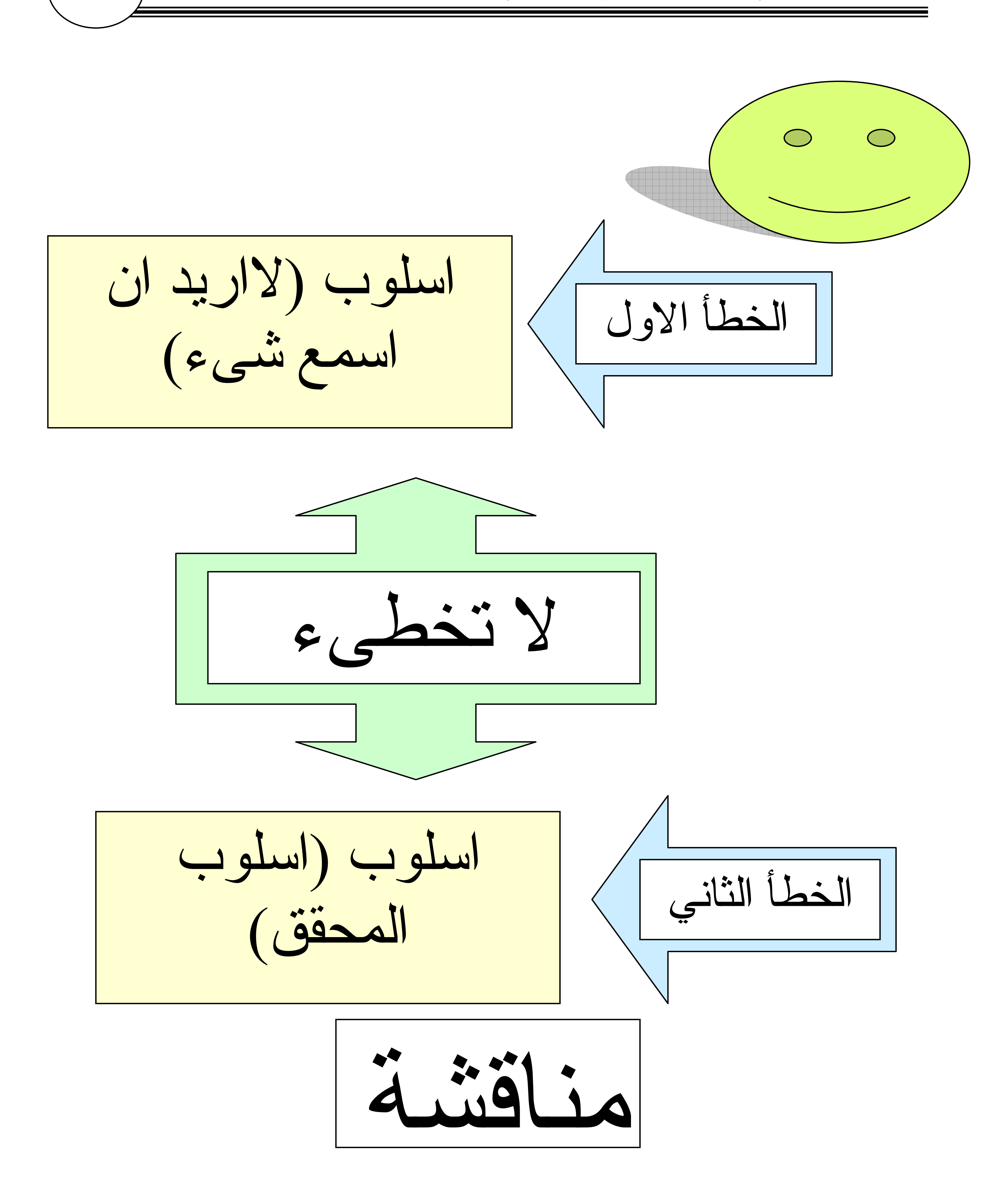


لابد ان نجعل علاقتنا بابنائنا افقية يغلب عليها الحوار والتفاهم ٠

كعلاقة الصديق بصديقة

ولا نجعل علاقتنا بابنائنا رأسية يغلب عليها الاوامر والنواهي ٠

كعلاقة الرئيس بمرؤوسه


الخطأ الاول
اسلوب (لااريد ان اسمع شىء)
لا تخطىء
الخطأ الثاني
اسلوب (اسلوب المحقق)
مناقشة

هل تملكين فن الحوار وادارته



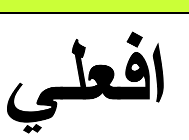
هناك خرس زوجي

يضرب الزوج عن الحديث داخل المنزل

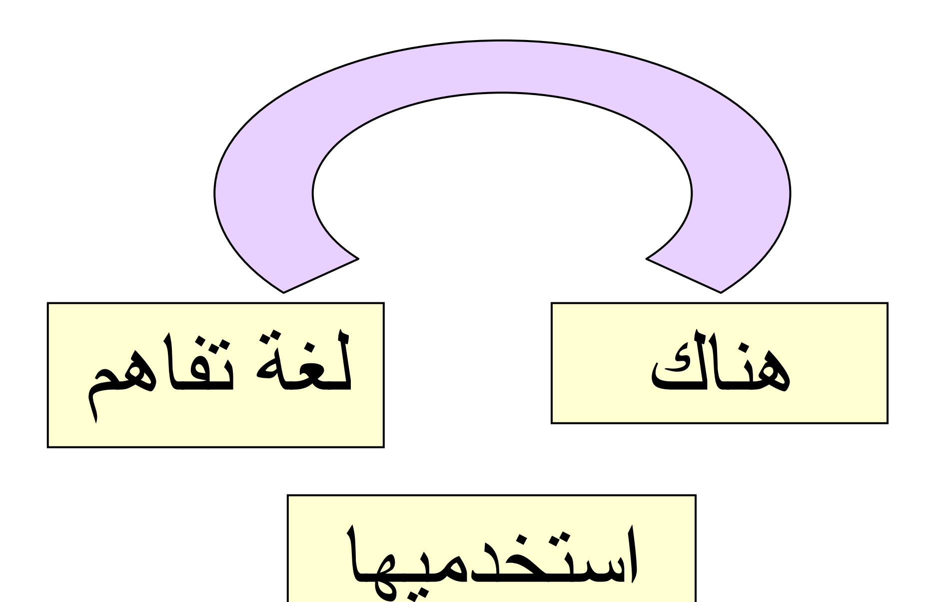
يكثر الكلام فترة الخطبة وينقطع بعد الزواج

يغلب على الحياة الزوجية الملل بمرور الوقت

يتم الاستحواذ الكامل على شريك الحياة

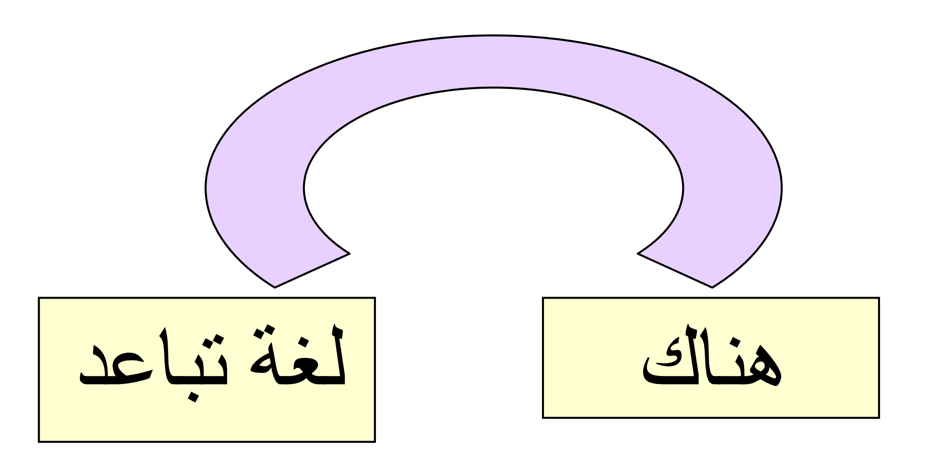


- انتقي الوقت المناسب والكلمات المناسبة للحوار ٠
- اجعلي طبيعة الحوار اكثر ايجابية ٠
- اجعلى طبيعة الحوار الجسر الذي تنتقل عبره الكلمات الحلوه والمعاتبات، ومعها الاستشارات والملاحظات ٠
- لا تجعلي الاعتقاد السائد يمتلكك بأن الافعال الجيدة تغني عن الاقوال ٠
- لا تنسي ان الحياة بينكما شجرة ترتوي بالحوار وتبادل الاراء وتنمو بالمشاركة الوجدانية الصادقة يدعمها الاخذ والعطاء ٠
- واخيرا اجعلى معاملة الصحابيات نموذجا لكي دائما واحتسبي الاجر ٠



استخدميها

١. تذكر سوف ننتظرك انا والاولاد٠٠
٢. لا تنسى٠٠٠
٣. ابنائنا يكبرون هل تلاحظ٠٠
٤. غدا ساعد لكم ٠٠٠
٥. ضع في جدولك ٠٠٠
٦. جميل منك٠٠٠
٧. ما زلت اتذكر كلامك٠٠
٨. اقراء كتاب اسمعني رايك٠٠
٩. لا تنسى الساعات التي وعت اولادك بها٠



لا
تستخدميها

١. صديق اتصل بك لا اذكره٠
٢. سوف نذهب انا والاولاد هل تاتي معنا٠
٣. عمل-تعبان-اشعر بالزهق-غير قادر ٠٠كلمات لا احب ان اسمعها٠
٤. الم اخبرك٠٠ اترك لى المال-
٥. مشاكل عملك تخصك لا تشغلني بها٠
٦. لا تضعني في حسابك عند الذهاب٠٠٠
٧. لا احب هذا النوع٠٠لا تشتريه ثانية٠
٨. اصبحت اكرة كثرة مكلماتك لن ارد عليهم بعد ذلك٠
٩. اختك قالت لي٠٠امك تنتظر لي٠٠

من هي الزوجة الذكية

هي التي تستطيع ان تفتح مجالات متعددة للحوار ٠

- التحاور في كل شيء مهما كان صغيرا٠
- المحاورة في كل ما يخص الزوج وحياة الزوجة٠

هي التي تعلن بذكاء عن الراحة والرضا والشعور بالامان ٠

هي التي تمارس هواية مشتركة ٠

هي التي تنتقي الكلمات المناسب والرقيقة والموضوعات الانسانية ٠

هي التي تصر على الاجتماع العائلي ٠

هي التي تغير الروتين داخل العائلة بطرق مبدعة ٠

هي التي تبتعد عن الغيرة العمياء والمدمرة ٠

هي التي تتعامل مع الغضب بطريقة صحيحة ٠

هي التي لا توجه كلمات لاذعه مهما بلغت الخلافات ٠

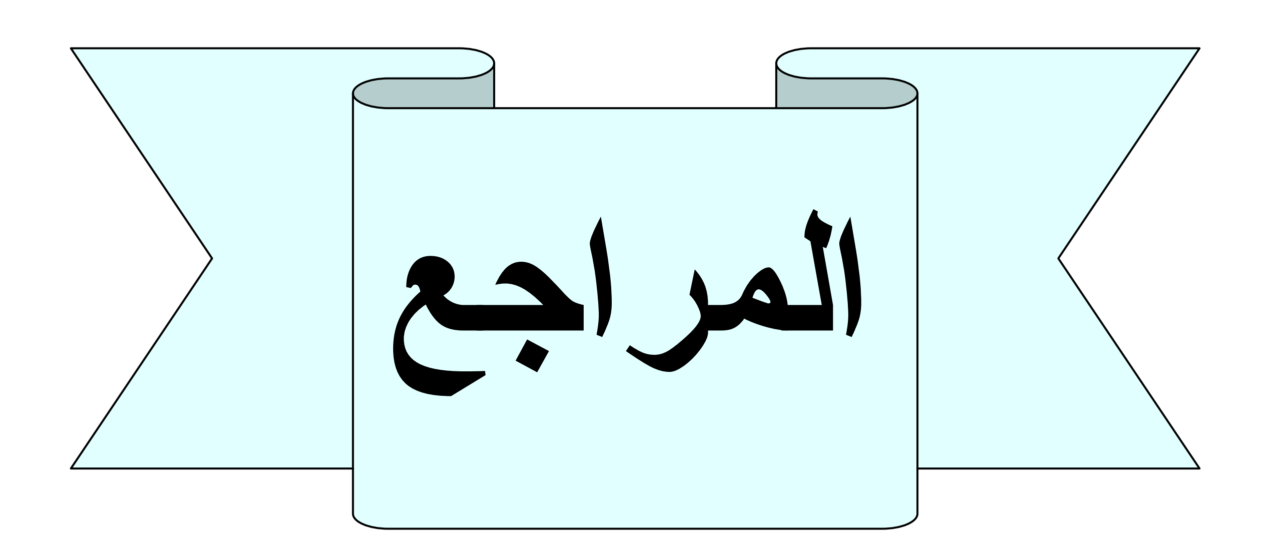
هي التي تشعر بقبولها لزوجها كما هو دون تغير ٠

هي التي تتفهم مشاعر زوجها ولا تقلل من اهميتها ٠

هي التي لا تلومه على عدم سعادتها ٠

هي التي لا تذكره بكم المسؤوليات والاعباء الملقاه عليك ٠

هي التي تشعره بانها تفهم كل كلمة يقولها وكل تصرف يفعلة ٠



١. برنامج التأثير والاقناع٠
أ/ مصطفى رابي٠
٢. فن الاقناع٠
هاري ميلز٠(مترجم)
٣. المهارة في نقل الأفكار إلى الاخرين٠
كيرت هانكز٠ (مترجم)
٤. مواقع عديد من الانترنت٠